

Il Salone del Risparmio

FONDI PENSIONE, ANCORA POCO CONOSCIUTI DAL RISPARMIATORE ITALIANO

La maggior parte dei risparmiatori che ha sottoscritto un piano di previdenza integrativa investe la sola quota di Tfr aziendale. Emerge una maggior concentrazione di aderenti nelle classi di età centrali (34-54 anni) dell'Italia settentrionale ed è ancora poco diffusa tra gli under 34 e al Sud Italia

Alessio Trappolini

S

Secondo i dati più aggiornati di Covip circa il 30% della platea di potenziali sottoscrittori aderisce ad uno strumento che possa assicurare all'aderente una pensione integrativa. Sebbene quello italiano sia uno dei sistemi complementari più evoluti a livello europeo, il mercato dei prodotti previdenziali fatica a decollare e i fondi pensione aperti occupano ancora poco spazio all'interno dei portafogli delle famiglie. Cerchiamo di capirne i motivi partendo da una mappatura dell'industria e analizzando possibili soluzioni pratiche con l'aiuto di due esperte.



Maria Luisa Gota,
AD e DG di Fideuram Vita

Il fondo pensione è anche un salvadanaio da regalare a figli e nipoti, che potrà rompersi solo per esigenze importanti e che potrà essere il fondo su cui il minore una volta adulto potrà versare i propri contributi ed il proprio Tfr nel momento in cui inizierà a lavorare. Parlare ai giovani di fondo pensione risconterà, inoltre, il loro interesse tanto più il fondo punterà su investimenti Esg

La promozione dei fondi pensione aperti

Al 31 dicembre 2020 vengono distribuiti 42 fondi/comparti per un patrimonio di 25,2 miliardi di euro (in crescita del 6,38% rispetto al 2019 - dati Mefop e Covip). Di questi 42 prodotti, 31 sono promossi da società di assicurazione, 10 da società di gestione del risparmio (Sgr) e uno da una banca. In totale il numero di società che promuovono fondi pensione aperti in Italia sono 34.

Nel 2020 le assicurazioni aderenti all'Associazione nazionale delle imprese assicuratrici (Ania) hanno raccolto flussi netti positivi (premi al netto di riscatti e liquidazioni) per 451 milioni su questi prodotti (Ramo VI), in calo rispetto a 1,5 miliardi del 2019. Il dato aggiornato alla conclusione del primo semestre 2021 è 282 milioni raccolti nel primo trimestre del 2021. Alla fine del periodo il patrimonio dei fondi pensione aperti promossi dalle imprese assicurative è 20,2 miliardi.

Assogestioni censisce una raccolta netta delle Sgr sui fondi pensione aperti di 995 milioni nel 2020. Nei primi tre mesi del 2021 la raccolta è 507,3 milioni e il patrimonio promosso raggiunge quota 17 miliardi. La quota di patrimonio promosso risultante dal database Cubo di Assogestioni contiene delle duplicazioni fra i dati Ania e Assogestioni dovute alla presenza di quote promosse da alcune società assicuratrici e gestite da Sgr appartenenti allo stesso gruppo delle prime. In questo perimetro rientra anche l'unico prodotto promosso da un istituto bancario, Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige - parte del gruppo Cassa Centrale Banca.

Il Salone del Risparmio

La distribuzione dei fondi pensione aperti

Nel 2020 i fondi pensione aperti hanno registrato il miglior andamento fra i prodotti vita del settore assicurativo con una crescita del volume premi di quasi il 40% rispetto al 2019. Dopo la forte crescita del 2019, la raccolta tramite vendita diretta si conferma la principale forma di intermediazione per il ramo, con una quota di mercato che arriva al 64,7% nel 2020. Diminuisce conseguentemente il peso percentuale degli altri canali di vendita. I consulenti finanziari abilitati, pur con una raccolta in aumento del +13,3% rispetto al 2019 ma a un tasso inferiore a quello medio del ramo, vedono contrarsi la propria quota di mercato con un valore pari a 5,2% - era al 6,4% nel 2019 (fonte: Relazione annuale Ania, 2020).

Le aderenti ad Assoreti nel 2020 dichiarano una raccolta di 655 milioni sui fondi pensione aperti. Nei primi mesi del 2021, l'ultimo dato disponibile al momento della scrittura è quello di maggio. Il sistema delle reti ha raccolto su questi prodotti 319 milioni di euro. A fine maggio lo stock degli investimenti effettuati dai clienti dei cf in fondi pensione e piani previdenziali individuali (Pip) ammonta a 16,3 miliardi, pari al 2,3% dell'intera consistenza patrimoniale in risparmio gestito che fa riferimento alle reti di consulenza. Escludendo i Pip, i fondi pensione aperti valgono lo 0,9% dell'intero mercato.

Il ruolo dei consulenti finanziari

Secondo diverse ricerche la maggior parte dei risparmiatori che ha sottoscritto un piano di previdenza integrativa investe la sola quota di Tfr aziendale. Incrociando i dati delle associazioni di categoria, emerge che esiste una concentrazione maggiore di aderenti nelle classi di età centrali (34-54 anni) e nell'Italia settentrionale ed è ancora poco diffusa tra gli under 34 e al Sud Italia. "Il consulente finanziario dispone di tutti gli strumenti necessari ad evidenziare al cliente il suo gap previdenziale. Il suo compito è quello di farlo per tempo: sono i giovani i primi da indirizzare ad un fondo di previdenza complementare per fare in modo che la capitalizzazione dei contributi versati faccia il suo lavoro e che la fiscalità sia quella più favorevole, essendo l'aliquota fiscale tanto più bassa quanto prima si accede ad un fondo di previdenza complementare", sottolinea Maria Luisa Gota, AD e DG di Fideuram Vita. "Per sua natura un prodotto previdenziale è un investimento con un orizzonte temporale di medio-lungo periodo, perciò il consulente finanziario accompagna il cliente senza la necessità di revisioni di portafoglio continue, consentendogli di instaurare una relazione duratura e di sviluppare una forte credibilità. Tipicamente, chi investe in previdenza complementare, consapevole dell'investimento di lungo periodo, non è sensibile alla volatilità dei mercati finanziari ma richiede una consulenza a più ampio raggio, elemento sul

quale il consulente costruisce una pianificazione finanziaria a 360 gradi", commenta Nadia Vavassori, head of BU Pension Saving Funds di Amundi Sgr.

"Costruita questa solida base, poi il consulente potrà proporre al cliente prodotti finanziari con un diverso orizzonte temporale e profilo di rischio/rendimento, tutto in una logica di consulenza olistica", aggiunge. "Non solo pianificazione previdenziale e patrimoniale orientata alla famiglia, ma se, come spesso accade, il cliente è anche imprenditore, il consulente può assisterlo anche nella gestione del personale proponendo, ad esempio, un piano di welfare aziendale per i dipendenti per utilizzare gli incentivi previdenziali e fiscali riservati ai datori di lavoro", aggiunge Vavassori.



Nadia Vavassori,
head of BU Pension Saving
Funds di Amundi Sgr

Non solo pianificazione previdenziale e patrimoniale orientata alla famiglia, ma se, come spesso accade, il cliente è anche imprenditore, il consulente può assisterlo anche nella gestione del personale proponendo, ad esempio, un piano di welfare aziendale per i dipendenti per utilizzare gli incentivi previdenziali e fiscali riservati ai datori di lavoro

Di nuovo Maria Luisa Gota di Fideuram Vita: "Il fondo pensione è anche un salvadanaio da regalare a figli e nipoti, che potrà rompersi solo per esigenze importanti e che potrà essere il fondo su cui il minore una volta adulto potrà versare i propri contributi ed il proprio Tfr nel momento in cui inizierà a lavorare. Parlare ai giovani di fondo pensione risconterà, inoltre, il loro interesse tanto più il fondo punterà su investimenti Esg. Sono i Millennials la fetta di popolazione più attenta agli investimenti sostenibili e responsabili e quelli più preoccupati che gli investimenti effettuati non vadano a nuocere al futuro del nostro mondo", conclude.